

Nama Narasumber : Mardlianti Siwi Purnami, S.EI

Jabatan Narasumber : HRD

Lama Bekerja : 5 tahun

Pertanyaan Wawancara BMT UMY

1. Sebelum melakukan strategi pemasaran apa yang dilakukan BMT untuk melihat / menganalisa situasi pasar ?

Jawaban : Kita mapping pasar dulu, masing-masing marketing punya wilayah sendiri, kita minta teman-teman marketing untuk mapping pasar dulu, sekitar wilayah tersebut kita data ada pedagang apa saja, setelah mapping kita buat strategi untuk pemasaran.

2. Bagaimana BMT UMY menentukan segmentasi, targetting dan positioning pada pemasaran produk pembiayaannya ?

Jawaban : Setiap akhir tahun kita adakan RENSTRA (rencana strategi) yang akan dilakukan BMT minimal dalam satu tahun yang akan datang, disitu kita bahas target masing-masing kantor dan masing-masing personal, marketing kita tentukan target awal selama satu tahun itu kita back down ke masing-masing bulan. Rencana tersebut sudah disepakati ketika RENSTRA begitu pula dengan

program kerja setiap kali RENSTRA kita selalu membahas evaluasi dari program kerja tahun kemarin dan program kerja yang akan datang.

3. Kegiatan apa yang BMT UMY lakukan untuk menjaga dan meningkatkan kekuatan spiritual karyawan, Kekompakan Karyawan, dan Kinerja Karyawan ?

Jawaban : Setiap pagi kita ada tadarus bersama, setiap hari rabu *kita product knowledge*, hari jumat kita ada tausiah masing-masing SDM, belajar tajwid setiap hari senin, kajian dua bulanan. Dari segi kekompakan kita ada outbond untuk mempererat kekompakan teman-teman, kita juga ada syawalan, buka bersama untuk mempererat silaturahmi karyawan.

4. Seperti apa standar berpenampilan yang baik dan benar bagi karyawan BMT UMY ?

Jawaban : rapi, sopan sesuai dengan syariah, yang perempuan kita wajibkan memakai rok bukan celana, jilbab diurai.

5. Media apa saja yang digunakan untuk memasarkan produk pembiayaan?

Jawaban : web, sosial media, brosur, kalau di UMY itu ada pemasangan pamflet, spanduk, baner. Di web kita biasanya share kegiatan-kegiatan BMT, profile BMT dan produk-produk juga ada. Setiap kali kita ada acara kita upload di web atau media sosial kita juga pasang kata-kata mutiara. Pada brosur biasanya kita sebar brosur open table di hari jumat setelah ada kajian-kajian kita ikut kajian setelah itu kita sebar brosur. Isi brosur sendiri terdapat produk simpanan dan produk pembiayaan dan juga brosur tentang dakwah kita yang menjelaskan tentang riba.

6. Bagaimana cara BMT UMY dalam menawarkan produk pembiayaan kepada mitra secara *personal* ?

Jawaban : biasanya kita lewat open table ketika ada yang tertarik langsung bertanya kita jelaskan, atau kita door to door kita turun ke oprasi pasar kita turun ke masing-masing toko kita jelaskan produk-produk BMT UMY, atau kita presentasi ke instansi-instansi kita biasanya memasukan surat penawaran kerjasama. Dalam memasarkan BMT UMY mempunyai SOP senyum, salam, sapa.

7. Apakah dalam strategi memasarkan produk pembiayaan terdapat instrumen Islam didalamnya?

Jawaban : jelas, kita kan tidak hanya sebatas lembaga keuangan, kita juga lembaga dakwah, dari brosur kita menunjukkan ada sisi dakwah.

8. Bagaimana proses pengawasan / pendampingan kepada mitra yang sudah mendapatkan pembiayaan ?

Jawaban : kalau yang baik-baik saja biasanya marketing yang mendatangi, kalau yang sudah macet biasanya kita beri surat peringatan, ya kita sering silaturahmi ke mereka.

9. Bagaimana menjaga nilai yang unggul kepada stakeholder (pemegang saham, mitra, karyawan) BMT UMY ?

Jawaban : kita menjalankan BMT ini secara amanah.

10. Apa rencana atau target BMT UMY kedepan untuk lebih berkembang pada produk pembiayaan ?

Jawaban : di tahun 2016 kita sudah mulai ada produk mudharabah itu memang baru, tahun-tahun sebelumnya belum berani untuk mengembangkan pembiayaan di BMT dengan produk itu.

11. Bagaimana BMT UMY menghadapi kompetitor lain dalam melakukan pemasaran produk pembiayaan kepada masyarakat?

Jawaban : kita berusaha menjual margin kompetitif dengan mereka, pelayanan kita sistem jempot bola, kita berkomitmen memajukan BMT UMY ini sesuai dengan prinsip syariah. Ketika akadnya murabahah kita menyediakan barangnya dulu, ketika akadnya jasa ya kita menyediakan jasanya dulu, dan ketika akadnya musyarakah dan mudharabah yang benar-benar kita real bagi hasil berdasarkan keuntungan tidak lagi proyeksi.

12. Langkah apa saja yang dilakukan BMT UMY agar pemasaran pada produk pembiayaan agar lebih optimal ?

Jawaban : kami mengoptimalkan pemasaran melalui media promosi seperti web, open table, operasi pasar dll. Kalau dari marketingnya bisa dilihat dari kinerjanya kalau dia sudah memenuhi target berarti dia kerja, kalau belum memenuhi target perlu dipertanyakan.

13. Kendala apa saja yang dijumpai ketika melakukan pemasaran?

Jawaban : banyak perbankan yang membuka mikro dan mereka menjadi kompetitor lembaga keuangan sekelas BMT dan itu mereka menawarkan margin yang jauh dibawah harga pasaran BMT itu menjadi kendala saat ini bagi BMT UMY. Kalau di internal masih ada SDM yang tidak mentaati aturan, pagi ketika

waktunya duha ada yang tidak melaksanakan, pulang tidak solat ashar dulu ada yang langsung pulang. Kesadaran SDM untuk melakukan hal tersebut mereka masih menanggap itu hanya sebuah aturan kantor bukan hubungan mereka dengan Allah. Itu juga salah satu dakwah dari manajemen untuk mengajak temen-temen yang memang belum bisa melakukan hal tersebut dengan sepenuh hati.

14. Bagaimana BMT UMY menghadapi kendala tersebut?

Jawaban : untuk mengatasi masalah internal SDM kita paksa untuk melakukan aturan kantor, disetiap kantor ada penanggung jawab kantor sekedar mengingatkan ketika sudah waktu sholat kita ingatkan temen-temen kita ajak.

Nama : Cahyo Halim Istiqlal, S.EI

Jabatan : Surveyor

Lama Bekerja : 5 tahun

Pertanyaan wawancara BMT UMY

1. Sebelum melakukan strategi pemasaran apa yang dilakukan BMT UMY untuk melihat/menganalisa situasi pasar ?

Jawaban : kita mapping, nongkrong dipasar memperhatikan situasi sekitar melihat potensinya baru kita masuk. Bisa jalan-jalan di pasar dan ngobrol dengan pedagang setempat.

2. Bagaimana BMT UMY menentukan segmentasi, targetting dan positioning pada pemasaran produk pembiayaan ?

Jawaban : segmen kita yang paling jelas mahasiswa UMY, sebenarnya mengoptimisasikan tempat kita lahir sebenarnya begitu, jadi kita lebih mengoptimalkan di mahasiswa UMY, dosen dan karyawan itu kita maksimalkan. Lalu kemudian kita baru keluar dari UMY ke pasar yaitu pedagang. Nilai jual BMT UMY yaitu dimiliki oleh Univ. Muhammadiyah Yogyakarta dan harga bersaing.

3. kegiatan apa saja yang BMT UMY lakukan untuk menjaga dan meningkatkan kekuatan spiritual karyawan, kekompakan karyawan, dan kinerja karyawan ?

Jawaban : pertama kalau pagi kita sebelum melakukan aktifitas kita ada tadarus bersama. Kedua, sholat dhuha kalau perintahnya kan sunah tapi kalau di BMT UMY sebetulnya wajib. Kalau pagi hari jumat itu ada kajian internal terus setiap dua bulan sekali kita ada pengajian karyawan. Untuk mempererat kekompakan karyawan kita sesekali mengadakan outbond. Untuk meningkatkan kinerja karyawan kita sering mengikuti pelatihan. Setiap tahun pasti mengikuti pelatihan jika ada kesempatan dan ada undangan.

4. Seperti apa standar berpenampilan yang baik dan benar bagi karyawan BMT UMY ?

Jawaban : rapi, sopan dan menutup aurat.

5. media apa saja yang digunakan untuk memasarkan produk pembiayaan ?

Jawaban : Web, sosmed, brosur, forum-forum kajian biasanya kita setelah kajian membuka open table disana.

6. Bagaimana cara BMT UMY dalam menawarkan produk pembiayaan kepada mitra secara *personal* ?

Jawaban : kitakan punya kenalan, itu kita datengin silaturahmi habis itu kita prospek kita tawarin pembiayaan, selain itu kita juga minta refrensi dari mitra yang sudah bergabung bersama kita, dia sudah pembiayaan ke kita “pak kalau ada saudara, teman yang misalkan membutuhkan mau beli apa sesuatu atau mau nyewa atau usaha bisa menggunakan jasa kami gitu.

7. apakah dalam strategi memasarkan produk pembiayaan terdapat instrumen Islam didalamnya ?

Jawaban : didalam brosurnya kita menyelipkan dakwah di musyarakah murabahah dll itu kan kita menjelaskan itu berdakwah, kalau di sosmed itu kita biasanya ada tulisan hadits atau ayat-ayat al-qur'an tentang ekonomi islam itu kita posting.

8. bagaimana proses pengawasan atau pendampingan kepada mitra yang sudah mendapatkan pembiayaan ?

Jawaban : kita sering main kesana silaturahmi.

9. bagaimana menjaga nilai yang unggul kepada stakeholder BMT UMY ?

Jawaban : kita bekerja secara profesional, kalau sama mitra ya misal kalau mau ambil tabungan ya kita ada itu kan yang membuat kepercayaan.

10. apa rencana atau target BMT UMY kedepan untuk lebih berkembang pada produk pembiayaan ?

Jawaban : target kedepan pembiayaan kita tetep memenuhi kebutuhan masyarakat, ya memang kita lebih fokus bagaimana posisi musyarakah mudhorobah itu bisa kita tingkatkan, kita selalu meluaskan marketing kita, kan setiap marketing itu punya targetan setiap bulannya, jadi mereka mau gak mau harus memperluas jaringan.

11. bagaimana BMT UMY menghadapi kompetitor lain dalam melakukan pemasaran produk pembiayaan kepada masyarakat ?

Jawaban : kita harus mempunyai keunikan tersendiri kalau selama ini kalau sesama BMT harga bersaing, kalau dengan bank harga berbeda tetapi secara penerapan kesyariahnya insyaallah boleh diadu. BMT juga membangun relasi pada BMT lain yang terhimpun PUSKOPSYAH.

12. Langkah apa saja yang dilakukan BMT UMY agar pemasaran pada produk pembiayaan agar lebih optimal ?

Jawaban : karena kita itu lembaga keuangan syariah, dan kemudian kita berkomitmen penuh untuk menerapkan kepatuhan syariah jadi kita membidiknya lingkungan² yang memang mereka concern terhadap ekonomi islam jadi komunitas anti riba kita masukin.

13. kendala apa saja yang dijumpai ketika melakukan pemasaran ?

Jawaban : masyarakat itu kan tidak semuanya paham tentang syariah, kadang kita ingin menjalankan murabahah yang barang itu harus kita beli kadang-kadang masyarakat tidak mau. Mind set mereka kan pinjem duit, sedangkan kita kan tidak bisa minjemin duit, misalkan kita minjemin duit 100 kan harus kembali 100. Itu yang menjadi kendala kita dalam sisi pemasaran.

14. bagaimana BMT UMY menghadapi kendala tersebut ?

Jawaban : butuh edukasi, ini kan harus butuh kerjasama antara praktisi dan akadimisi bagaimana bisa mensosialisasi kepada masyarakat. Kita terus mensosialisasi.

Nama Narasumber : Tri Andayani, S.E

Jabatan Narasumber : Marketing

Lama Bekerja : 3 tahun

Pertanyaan Wawancara BMT UMY

1. Sebelum melakukan strategi pemasaran apa yang dilakukan BMT untuk melihat / menganalisa situasi pasar ?

Jawaban : karena disini saya sebagai marketing jadi untuk melakukan strategi pemasaran saya menentukan sasaran oprasinya dulu, jadi disini saya bagi menjadi dua, yang pertama menengah, menengah itu seperti sekolah, rumah sakit, dll. Yang kedua mikro, mikro itu seperti masyarakat menengah kebawah, pasar tradisional disitu saya menawarkan produk-produk BMT disitu.

2. Bagaimana BMT UMY menentukan segmentasi, targetting dan positioning pada pemasaran produk pembiayaannya ?

Jawaban : saya mengarahnya menengah kebawah cenderungnya ke usaha-usaha mikro. Kemudian ke lembaga sekolah saya presentasi ke guru-guru untuk kerjasama. Jadi untuk menempatkan produk BMT saya harus pandai untuk mempengaruhi mitra atau kita harus pandai mengkomunikasikan produk-produk yang harus kita pasarkan.

3. Kegiatan apa yang BMT UMY lakukan untuk menjaga dan meningkatkan kekuatan spiritual karyawan, Kekompakan Karyawan, dan Kinerja Karyawan ?

Jawaban : setiap karyawan wajib setiap pagi tadarus dilanjutkan sholat dhuha supaya dampaknya juga lebih banyak diterima oleh BMT, kemudian kita dianjurkan untuk sholat diawal waktu. Kemudian kalau hari jum'at kita mengadakan kajian hadits dimana kajian hadits itu kita dijatah setiap minggu. Kemudian untuk kekompakan karyawan BMT UMY mengadakan outbond, pertemuan SDM, seperti itu menjadi suatu hal bagi kami untuk meningkatkan kekompakan karyawan.ada spirit-spirit dari pimpinan kami agar kami lebih semangat untuk mensyi'arkan ekonomi islam. Kemudian untuk kinerja karyawan itu biasanya kita setiap hari rabu itu ada produk knowledge jadi kita membedah buku.

4. Seperti apa standar berpenampilan yang baik dan benar bagi karyawan BMT UMY ?

Jawaban : kalau laki-laki berpakaian sopan rapi potonganya cepak tidak gondrong. Kalau wanita rapi, sopan, jilbab itu menjuntai dibawah dada, baj juga sampai dibawah pantat, terus diaplikasikan dengan komunikasi kepada mitra secara sopan.

5. Media apa saja yang digunakan untuk memasarkan produk pembiayaan?

Jawaban : karena saya sebagai marketing diluar saya menggunakan SMS, WA, BBM, kemudian dengan brosur. Bisa juga refrensi dari teman.

6. Bagaimana cara BMT UMY dalam menawarkan produk pembiayaan kepada mitra secara *personal* ?

Jawaban : kalau secara personal saya biasanya buat janji dulu, misalnya dari broadcast tadi saya buat janji kemudian saya datengin beliau kemudian saya tawarkan produk-produk itu secara langsung, saya tanya kebutuhannya apa saya tawarkan kemudahan-kemudahan BMT apa, apa yang bisa kita tawarkan dari produk itu. Marketing kepada mitra harus ramah, serawung sama orang entah itu muda tua kita harus bisa memposisikan kita sebagai marketing. Mitra itu ketika belum tertarik dia tidak banyak tanya , kalau sudah tertarik mereka banyak tanya jadi ada feedbacknya ada.

7. Apakah dalam strategi memasarkan produk pembiayaan terdapat instrumen Islam didalamnya?

Jawaban : marketing di BMT itu selain sebagai marketing bisnis mereka juga harus bisa seperti dai, dakwah sedikit-sedikit mengenalkan tentang lembaga keuangan syariah itu apa, ekonomi islam itu apa. Karena banyak masyarakat kita yang masih awam dengan ekonomi syariah, karena mereka basenya sudah tertanam tentang pengetahuan-pengetahuan seperti pinjamnya di bank plecit sekali pinjam langsung cair. Kita sebagai BMT yang bergerak di lembaga keuangan syariah harus bisa mensyiarkan arti riba disitulah ekonomi islam berperan. Jadi setiap marketing itu harus bisa dakwah atau istilahnya menjadi dai. Dan kita dibekali ilmu-ilmu Islam di kantor.

8. Bagaimana proses pengawasan / pendampingan kepada mitra yang sudah mendapatkan pembiayaan ?

Jawaban : yang saya lakukan adalah kunjungan rutin, setiap bulan sekali atau dua kali saya tanyakan perkembangannya, kendalanya, keluhannya, untung ruginya.

Itu untuk memantau mitra.

9. Bagaimana menjaga nilai yang unggul kepada stakeholder (pemegang saham, mitra, karyawan) BMT UMY ?

Jawaban : kita silaturahmi terjalin hubungan baik antara BMT dengan mitra terjalin baik. Kemudian menjaga amanah. Kalau untuk karyawannya disini kesejahteraan karyawan kita difasilitasi BPJS, ada THR, ada piknik. Mungkin itu salah satu agar karyawan betah.

10. Apa rencana atau target BMT UMY kedepan untuk lebih berkembang pada produk pembiayaan ?

Jawaban : setiap tahun ada penambahan presentase dari rata-rata target yang tercapai. Kalau dari produk kita tetap berkomitmen pada transaksi yang sesuai syariah. Untuk musyarakah dan mudharabah ini memang masih digodog jadi juga akan dikembangkan untuk digunakan akad tersebut pada masyarakat.

11. Bagaimana BMT UMY menghadapi kompetitor lain dalam melakukan pemasaran produk pembiayaan kepada masyarakat?

Jawaban : kita kalau bersaing dengan mereka bersaing sehat. Kami selalu berbagai informasi dengan kompetitor lain. Jadi ada relasi dengan kompetitor lain.

12. Langkah apa saja yang dilakukan BMT UMY agar pemasaran pada produk pembiayaan agar lebih optimal ?

Jawaban : kita gencarkan promosi. Dan kita diikutkan pelatihan sehingga kinerja kita dapat suntikan semangat disitu banyak ilmunya sehingga kualitas akan meningkat.

13. Kendala apa saja yang dijumpai ketika melakukan pemasaran?

Jawaban : dari masyarakat sendiri masih rendahnya pengetahuan tentang ilmu ekonomi islam. Kalau dari internal banyak temen saya yang tidak betah jadi marketing. Jadi saya harus beradaptasi lagi dengan teman baru.

14. Bagaimana BMT UMY menghadapi kendala tersebut?

Jawaban : kita memberikan penjelasan secara pelan-pelan. Kalau internal ketika rekrutmen benar-benar memang butuh SDM yang butuh pekerjaan bukan pengalaman.

FOTO-FOTO DOKUMENTASI

PEMBIAYAAN SEPEDA MOTOR KHUSUS MAHASISWA UMY
Wakil Muli & Terani' Layanan Mahasiswa UMY



Syarat - Syarat :

1. Mengisi Formulir Permohonan Pembiayaan
2. Foto Copy KTP dan KTM
3. Foto Copy KRS dan KHS Terakhir
4. Foto Copy Slip Pembayaran Registrasi di Bank
5. Foto Copy KTP Orang Tua
6. Foto Copy Kartu Keluarga
7. Uang Muka Minimal 20%
8. Bersedia Disurvei Tempat Tinggal

KANTOR PUSAT
 Kampus Terpadu UMY, Gedung AR, Fatchudin B Lt. dasar, Ring Road Barat, Tangerang, Yogyakarta
 Telp. (0274) 4342481 ext 251 Fax. (0274) 4342481

KANTOR CABANG IBU BUNDO
 Jl. Bu Ruman No. 30 Yogyakarta, Godean, Sleman, Yogyakarta
 Telp. (0274) 933437 Fax. (0274) 933438

KANTOR CABANG SLEMAN
 Jl. Wadiah Sudirokromo RT 13 RW 03, Muli Dukuh Sewandipati, Muli, Sleman, Yogyakarta
 Telp. (0274) 4342481

Call Center: 4342481

BMT UMY @bmtumy www.bmtumy.com

BMT UMY
Cakap & Terpercaya

PEMBIAYAAN SEPEDA MOTOR KHUSUS MAHASISWA UMY

PEMBIAYAAN BEBAS BIAYA ADMIN



Info lebih lanjut, hubungi kami:

- 0856-92-606-989
- 0424-0678
- BMT UMY

KANTOR PUSAT
 Kampus Terpadu UMY, Gedung AR, Fatchudin B Lt. dasar, Ring Road Barat, Tangerang, Yogyakarta
 Telp. (0274) 4342481 ext 251 Fax. (0274) 4342481

Nikmati Kenyamanan Bertransaksi Bersama Kami

PEMBIAYAAN TALANGAN SPP & SARANA AKADEMIK
Wakil Muli & Terani' Layanan Mahasiswa UMY



Akad Pembiayaan Talangan SPP dan Laptop bersama orang tua mahasiswa

TESTIMONI

"Mahasiswa seperti Saya sangat memerlukan laptop sebagai sarana perkuliahan. Alhamdulillah di BMT UMY ada program pembiayaan Laptop. Pelayanannya memuaskan. Terimakasih BMT UMY"

Nurka Satrio, Tah. Perintis - 2012

"Program talangan SPP BMT UMY sangat membantu Saya. Jika tidak ada program talangan SPP mungkin anak Saya tidak bisa melanjutkan kuliahnya. Prosesnya cepat dan pelayanannya sangat baik!"

Rizki Mulyati, Orang Tua dan Nidhi Kusuma - Tah. Perintis - 2013

"Sejak semester dua hingga semester lima, BMT UMY menjadi tanggungan Saya dalam membayar SPP anak. Ini sangat meringankan beban! keruanngan keluarga Saya... Terimakasih BMT UMY"

Jaka Wijaya, Orang Tua dan Lulu Puri - Tah. Perintis - 2013

Call Center: 4342481

KANTOR PUSAT
 Kampus Terpadu UMY, Gedung AR, Fatchudin B Lt. dasar, Ring Road Barat, Tangerang, Yogyakarta
 Telp. (0274) 4342481 ext 251 Fax. (0274) 4342481

KANTOR CABANG IBU BUNDO
 Jl. Bu Ruman No. 30 Yogyakarta, Godean, Sleman, Yogyakarta
 Telp. (0274) 933437 Fax. (0274) 933438

KANTOR CABANG SLEMAN
 Jl. Wadiah Sudirokromo RT 13 RW 03, Muli Dukuh Sewandipati, Muli, Sleman, Yogyakarta
 Telp. (0274) 4342481

BMT UMY @bmtumy www.bmtumy.com

BMT UMY
Cakap & Terpercaya

PEMBIAYAAN TALANGAN SPP

PEMBIAYAAN SARANA AKADEMIK

PEMBIAYAAN BEBAS BIAYA ADMIN



TALANGAN SPP · LAPTOP · SMARTPHONE

Syarat - Syarat :

1. Mengisi Formulir Pengajuan Pembiayaan
2. Foto Copy KTP dan KTM
3. Foto Copy KRS dan KHS
4. Foto Copy KTP Orang Tua
5. Foto Copy Kartu Keluarga
6. Foto Copy Formulir Registrasi (Talangan SPP)
7. Foto Copy Slip Pembayaran
8. Uang Muka Minimal 20% (Sarana Akademik)

Info lebih lanjut, hubungi kami:

- 0856-92-606-989
- 0424-0678
- BMT UMY

KANTOR PUSAT
 Kampus Terpadu UMY, Gedung AR, Fatchudin B Lt. dasar, Ring Road Barat, Tangerang, Yogyakarta
 Telp. (0274) 4342481 ext 251 Fax. (0274) 4342481

Nikmati Kenyamanan Bertransaksi Bersama Kami

BMT UMY
Cakap & Terpercaya

PEMBIAYAAN

Nikmati Kenyamanan bertransaksi bersama kami

PRODUK PEMBIAYAAN

MURABAHAH

- Dengan prinsip jual-beli.
- Memenuhi kebutuhan barang konsumtif/jalat pendukung usaha dengan pembayaran tangguh/angsuran

MUSYARAKAH

- Dengan prinsip bagi hasil
- Kerja sama usaha antara BMT dan anggota dengan penggabungan modal dari kedua belah pihak.
- Hasil keuntungan yang diperoleh dibagi dua dengan porsi sesuai kesepakatan dalam perjanjian

IJARAH

- Dengan prinsip sewa-menyewa.
- Memenuhi kebutuhan anggota untuk menyewa aset pribadi maupun usaha, juga memenuhi kebutuhan aneka macam usaha.

SYARAT-SYARAT PEMBIAYAAN

- Nominal pembiayaan dari Rp. 1.000.000,00 s.d. ratusan juta rupiah
- Mengisi formulir pengajuan pembiayaan selengkap-lengkapnyadan sejujur-jujurnya.
- Melampirkan fotokopi KTP suami-istri, Kartu Keluarga, agunan/ Jaminan, Surat Nikah
- Bersedia di survey dan diwawancara.

KANTOR PUSAT
Komplek Terpadu UMY, Jendang M.I., Fachrudin B 11, desa, Ring Road Selatan, Tembung, Yogyakarta
Telp. (0274) 39766 ext. 251, (0274) 434281
Fax. (0274) 434281

KANTOR CARANGI
Jl. K.H. Ahmad Dahlan No. 107, Surodipura, Yogyakarta
Telp. (0274) 383 643 Fax. (0274) 383 643

KANTOR CARANG II
Jl. Wahidin Sudirohusodo, RT 1 RW 05 Mlati Dakih, Srandakan, Mlati, Sleman, Yogyakarta
Telp. (0274) 433 0630

BAHAYA RIBA

DITANTANG PERANG

OLEH ALLAH DAN RASUL-NYA

"Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya"
QS Al-Baqerah : 279

KINI KAMI BERBEDA LEBIH BERKOMITMEN PADA SYARI'

BMT UMY
Cakap & Terpercaya

KANTOR PUSAT
Jl. Bu Rianin No. 41, Yudanegara, Gondomanan, Yogyakarta
Telp. (0274) 39766 ext. 251, (0274) 434281

KANTOR UMY
Komplek Terpadu UMY, Gedung AR, Fachrudin B 11, desa Ring Road Barat, Tembung, Yogyakarta
Telp. (0274) 39766 ext. 251, (0274) 434281 Fax. (0274) 434281

KANTOR CARANGI SLEMAN
Jl. Wahidin Sudirohusodo, RT 13 RW 05, Mlati Dakih Srandakan, Mlati, Sleman, Yogyakarta
Telp. (0274) 433 0630

RIBA ITU APAAN SIH?

Riba berasal dari kata "Ar-Ribas" yang artinya **TAMBAHAN** atau **KELEBIHAN** dan secara bahasa maknanya **BERTAMBAH (AZ-ZIYADAH) & BERKEMBANG/BERBUNGA**. Jadi RIBA itu adalah segala bentuk pengambilan tambahan nilai yang dikenakan secara bathil dalam mu'amalah, uang maupun makanan, baik dalam **KADAR** maupun **WAKTUNYA**.

TERUS APA BEDANYA RIBA DENGAN LABA?

CONTOHNYA SEPEDA MOTOR HARGA **Rp. 10 JUTA**

<p>HARGA MOTOR 10 JUTA BUNGA 20% SETAHUN TENOR 12X, CICILAN 1 JUTA PERBULAN</p> <p>TOTAL HARGA Rp. 12 JUTA</p> <p>RIBA</p>	<p>KEUNTUNGAN 2 JUTA HARGA JUAL 12 JUTA DIBAYAR 12 X ANGSURAN 1 JUTA PERBULAN</p> <p>TOTAL HARGA Rp. 12 JUTA</p> <p>SYARIAH</p>
--	---

WAHH... ITU MAH SAMA AJA BRO BEDANYA DIMANA COBA?

Kalo transaksi yang disabelah kiri:
1. Tidak ada kepastian harga
2. Harga akhir bisa berubah

Kalo transaksi yang disabelah kanan:
1. Harga sudah ditetapkan sejak awal
2. Harga tetap sama seperti yang ditetapkan sejak awal

Hubungi dan kunjungi kami!

BMT UMY
@bmtumy
www.bmtumy.com

254
SINERGI







BMT UMY
transaksi
sesuai Syar'i

“Dan jika kamu bertaubat
(dari pengambilan riba), maka bagimu
pokok hartamu; kamu tidak menganiaya
dan tidak (pula) dianiaya (dirugikan)”

— QS. Al Baqarah: 279 —



f BMT UMY @bmtumy www.bmtumy.com

BMT UMY

PAMERAN

SARANA AKADEMIK 2015

SELASA - KAMIS
01 - 03 Desember 2015
PLAZA UMY BOGA
Bawah Lapangan Bintang UMY

STAND :

- Laptop & Komputer
- Smartphone
- Aksesoris handphone & Laptop
- Motor
- Hijab & Busana Muslim
- Bazar Buku

*dibuka pendaftaran stand mahasiswa sampai tanggal 25 November 2015
Info lebih lanjut, hubungi kami:

0856-92-606-989
560A66F8
@BMTUMY

KANTOR PUSAT
Kampus Terpadu UMY, Gedung AR, Fachrudin B Lt. dasar,
Ring Road Barat, TamanSatrio, Yogyakarta
Telp. (0274) 434281 ext 231; Fax. (0274) 434281

BMT UMY
Cakap & Terpercaya

www.bmtumy.com



BMT UMY
www.bmtumy.com
@bmtumy





TESTIMONI MITRA

“Sebuah tantangan penting bagi BMT adalah menjaga amanah simpanan yang ditiptkan nasabah dengan mengalokasikan dananya pada investasi yang menguntungkan sekaligus memberdayakan sektor usaha kecil dan menengah. Hal yang tidak mudah untuk menciptakan harmoni yang indah ini. Saya telah mendapatkan di BMT UMY. Bagi hasil yang sangat kompetitif dan peduli pada pembangunan masyarakat kecil. Terus membangun ruas demi ruas secara ulet sehingga unggul dan menjual tinggi sekaligus menjadi cahaya umat. Semoga sukses berlimpah selalu BMT UMY”

(Heru Kurnianto Tjahjono – Guru Besar Ilmu Manajemen dan Pemberdayaan Sumberdaya Manusia) dalam company profile BMT UMY

“Pelayanan cepat, fleksibel dan bisa konsultasi untuk pengembangan usaha mitra dan konsep bisnis Islami”

(Pak Rahmad – Pemilik Toko Jilbab Al Fattah Malioboro) dalam company profile BMT UMY

“BMT UMY memang TOP..! Pelayanan OK punya, layanan pembiayaan mudah dan cepat, pokoknya kudoakan agar BMT UMY selalu menjadi BMT yang terbaik dan terhebat di dunia”

(Pak Gianto – Pedagang Daging Ayam Pasar Niten Bantul) dalam company profile BMT UMY

“Ramah dan tidak ribet menjadi ciri khas BMT UMY. Sukses buat BMT UMY..!”

(Bu Suwarti – Pedagang Klontong Pasar Niten) dalam company profile BMT UMY

“Pelayanan di BMT UMY sudah baik dan memuaskan terbukti ketika kami mengurus pencairan pembiayaan cepat dan OK, terus selain memberikan pembiayaan yang mudah, juga memberikan penjelasan tentang konsep ekonomi syariah, saya jadi semakin paham mengapa bunga bank haram. Terima kasih BMT UMY semoga sukses selalu”

(Chasuna Sholih – Eksportir Kayu Jl. Timoho) dalam company profile BMT UMY

“Saya sangat puas sekali dengan layanan jemput bola yang diberikan BMT UMY, nabung jadi mudah. Sukses selalu untuk BMT UMY!”

(Ibu Vera – Pemilik Toko Oleh-oleh “BU VERA” Gamping) dalam company profile BMT UMY

“Layanan jemput bolanya yahuutt...!! Jadi mudah dan praktis dalam mengakses layanan BMT nya, semoga BMT UMY lebih maju dan besar”

(Ibu Riyana – Pemilik Mentari Elektronik Wirobrajan) dalam company profile BMT UMY

“Saya tertarik menyimpan dana di BMT UMY karena pelayanannya ramah, familiar, bagi hasil yang kompetitif dan dana saya disalurkan disektor mikro, mudah-mudahan barokah untuk saya”

(Doni Prasetyo, S.E – Wiraswasta tinggal di Magelang) dalam company profile BMT UMY

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Erma Widyaningsih, S.Psi.
Jabatan : HRD Koperasi BMT UMY
Alamat : Jl. Ibu Ruswo No. 41-43 Yudonegaran, Gondomanan, Yogyakarta

Menerangkan bahwa:

Nama : Reza Hidha Taufiqurrohman
NIM : 20120730079
Fakultas/Jurusan : Agama Islam/Ekonomi dan Perbankan Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Alamat : Dukuh MJ I/1639 Rt 82 RW 18 Mantrijeron Yogyakarta

Mahasiswa tersebut diatas telah melakukan penelitian di Kantor Koperasi BMT UMY dalam rangka penyusunan Skripsi dengan judul "Optimalisasi Pemasaran Produk Penyaluran Dana Pembiayaan Berbasis Marketing Syariah (Study Kasus pada BMT UMY)".

Demikian surat keterangan ini dibuat sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dan agar dapat dipergunakan sebaik-baiknya.

Yogyakarta, 16 November 2016
Koperasi BMT UMY



Erma Widyaningsih, S.Psi.
HRD

SURAT KETERANGAN OBSERVASI

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Erma Widyaningsih, S.Psi.
Jabatan : HRD Koperasi BMT UMY
Alamat : Jl. Ibu Ruswo No. 41-43 Yudonegaran, Gondomanan, Yogyakarta

Menerangkan bahwa:

Nama : Reza Hidha Taufiqurrohman
NIM : 20120730079
Fakultas/Jurusan : Agama Islam/Ekonomi dan Perbankan Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Alamat : Dukuh MJ I/1639 Rt 82 RW 18 Mantrijeron Yogyakarta

Mahasiswa tersebut diatas telah melakukan Observasi di Kantor Koperasi BMT UMY dalam rangka penyusunan proposal skripsi dengan judul "Optimalisasi Pemasaran Produk Penyaluran Dana Pembiayaan Berbasis Marketing Syariah (Study Kasus pada BMT UMY)".

Demikian surat keterangan ini dibuat sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dan agar dapat dipergunakan sebaik-baiknya.

Yogyakarta, 25 April 2016
Koperasi BMT UMY



Erma Widyaningsih, S.Psi.
HRD

BIMBINGAN KE	HARI TANGGAL	CATATAN PEMBIMBING	PARAF PEMBIMBING
1	23/3/2016 Kemis.	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ tambahkan ide/gagasan pd setiap variabel karakteristik, ciri dan prilaku, prinsip perilaku. ⇒ tambahkan definisi operasional pd metopen (lembar 3). 	
2	5/4/2016. Sabtu	Tambahan keener, mengacu, pd kerangka teori yg ada.	
3	23/4/2016. Sabtu	<ul style="list-style-type: none"> - hapusan Hal Peralasan proposal. - Peralasan metopen. - Perbaikan MPD - hke - dokumen/data 	
4	19/5/2016. Kemis.	revisi identifikasi kembali variabel 2 pd proposal. ⇒ Analisis data (kuantitatif/kualitatif)	
5	31/5 2016. Sabtu.	Definisi proposal OK. seminar proposal. Jumat 3/6 2016.	
6	31/10 2016. Senin.	<ul style="list-style-type: none"> - judul <u>hasil penelitian</u> di sempitkan - kegunaan dg pembahasan + kesimpulan 	
7	Jumat 18/11 2016.	<ul style="list-style-type: none"> - saran di buat sesuai dg pembahasan - kegunaan kegunaan: Depan (Orang-orang) masalah. maka bisa jadi deketin usul. 	
8	Rabu. 23/11 2016.	<ul style="list-style-type: none"> Filesan Thoripri - Acc. mengorganisir. 	

CURRICULUM VITAE

Nama : Reza Hidha Taufiqurrohman
TTL : Jakarta, 16 September 1993
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat Asal : Dukuh MJ 1/1639 RT 82 RW 18 Gedongkiwo
Mantrijeron, Yogyakarta
Email : Hidha40@gmail.com
Nomor Handphone : 081568415033
Ayah : Heriyanta
Ibu : Mufid Datun Casanah
Alamat Orang Tua : Dukuh MJ 1/1639 RT 82 RW 18 Gedongkiwo
Mantrijeron, Yogyakarta

Latar Belakang Pendidikan

1. SD Muhammadiyah Notoprajan Yogyakarta, lulus tahun 2006
2. SMP Muhammadiyah 1 Yogyakarta, lulus tahun 2009
3. MA Negeri Yogyakarta 2, lulus tahun 2012
4. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta – S1 Jurusan Ekonomi Perbankan Islam, lulus tahun 2017